

KÖRPERSPRACHE

Geheime Sprache oder verlorene Sensibilität Interview mit Heike Holz — Kommunikationstrainerin



Ein klein wenig unwohl war mir schon, als ich mich auf den Weg machte, die weit über die Grenzen des Saarlandes bekannte Kommunikationstrainerin Heike Holz zum Thema Körpersprache zu interviewen. Wird sie mich durchleuchten oder sogar durchschauen können? Spätestens aber, als sie mir mit ihrem freundlichen und aufgeschlossenen Lächeln gegenübersteht, spüre ich ihre Natürlichkeit, und es entwickelt sich sofort ein interessantes, fesselndes Gespräch zu einem Thema, das scheinbar unerschöpflich erscheint.

REDMAX: Frau Holz, Sie halten in den letzten Wochen und Monaten sehr viele Vorträge und Seminare zum Thema Körpersprache. Stimmt es, dass sogar Interessenten auf Ersatztermine verwiesen werden müssen?

Heike Holz: Ja, das Interesse ist zur Zeit ungeheuer groß. Einige Veranstalter bieten tatsächlich Ausweichtermine bzw. Zusatzveranstaltungen an.

REDMAX: Woran liegt das? Was ist Ihrer Meinung nach der Grund für diese enorme Nachfrage?

Heike Holz: Viele Menschen haben erkannt, dass Fachwissen nicht mehr alleine entscheidend ist, um erfolgreich Geschäfte abschließen zu können. Vielmehr sind die menschliche Kompetenz, das gegenseitige Vertrauen und Sympathie entscheidende Faktoren.

REDMAX: Ist Körpersprache daher etwas, was jeder Mensch braucht oder ist sie nur für ganz bestimmte Menschen- bzw. Berufsgruppen wichtig?

Heike Holz: Körpersprache ist wichtig für jeden, der mit viel Einfüh-

lungsvermögen auf Menschen einwirken möchte. Für jeden von uns ist es wichtig, Vertrauen aufzubauen und Sympathien zu gewinnen – und das natürlich sowohl im Berufs- als auch im Privatleben.

REDMAX: „Der Körper lügt nicht!“ ist eine These von Ihnen. Was bedeutet das genau?

Heike Holz: Der Körper ist der Handschuh der Seele, d.h. er spiegelt das nach außen wieder, was wir innerlich fühlen und empfinden

REDMAX: Bedeutet dies, dass wir erkennen können, dass die Zunge und der Körper nicht die gleiche Sprache sprechen?

Heike Holz: Mit Worten können wir viel eher die Unwahrheit sagen als mit unserem Körper. Zwei bis drei Minuten können wir auch unseren Körper kontrollieren und ihn scheinbar im Griff haben. Doch besonders in Stresssituationen oder in unbedachten Augenblicken wird diese Maske abfallen und dementsprechende Reaktionen zu erkennen sein. Das ist übrigens auch gut so: Kein Mensch mag ein Gegenüber mit einem Pokerface, der abwartend und regungslos dasitzt. Das kann für eine positive Kommunikation nicht förderlich sein.

REDMAX: Gibt es also eine Art „Geheimsprache“, die man erlernen kann?

Heike Holz: Jeder Mensch ist in der Lage, wenn auch nur unbewusst, wahrzunehmen, was sein Gegenüber mit dem Körper aussagt. Nur sind wir leider nicht mehr sensibel genug oder zu sehr auf unsere eigenen Anliegen fixiert, so dass wir diese Reaktionen übergehen. Stellen Sie zum Beispiel folgendes vor: Sie

unterhalten sich mit einem Geschäftspartner. Er hört Ihnen mit großem Interesse zu, was durch seine offene Körperhaltung deutlich zum Ausdruck gebracht wird. Plötzlich verschränkt er seine Arme, zieht seinen Kopf nach hinten und presst vielleicht sogar noch die Lippen zusammen. Als feinfühligere Gesprächspartner spüre ich sein Zurückziehen, also seine Abwehrhaltung. Also kann ich mein Anliegen nicht blind weiter verfolgen – ich reagiere darauf, indem ich die Gesprächsführung verändere, eine Frage stelle oder ihn konkret darauf anspreche.

REDMAX: Sind verschränkte Arme generell ein Zeichen von Ablehnung?

Heike Holz: Sicherlich sind verschränkte Arme alleine kein Zeichen der Ablehnung. Stellen Sie sich vor, Sie sprechen einen Satz und nehmen daraus ein einzelnes Wort. Genau so wenig, wie ein einzelnes Wort den kompletten Sinn des Satz darstellt, kann eine isoliert betrachtete Körperhaltung nicht auf das Gesamtfinden des Gegenübers schließen lassen.

REDMAX: Das hört sich ja ganz schön kompliziert an! Bedeutet das, dass ich also erstens auf jegliche Reaktion achten muss und zweitens diese Reaktionen, wie ein Puzzle zusammensetzen und interpretieren muss?

Heike Holz: Im Prinzip ist die Körpersprache eine Sprache, die wir tief in unserem Innersten beherrschen. Die wir also wie eine Muttersprache tief im Unterbewusstsein verankert haben.

REDMAX: Gibt es eine Art Kategorisierung, also die Gruppierung



bestimmter Körperhaltungen nach Wichtigkeit, so dass ich anhand weniger bestimmter Verhaltensmuster sofort meinen Gesprächspartner „durchleuchten“ kann?

Heike Holz: Generell können wir sagen, dass unser Gesicht und der gesamte Körper sogar unseren Charakter widerspiegelt. Um isoliert einen ganz bestimmten Gedanken oder Empfindungen zu erkennen, sind mindestens 3 Signale des Körpers notwendig.

REDMAX: Können Sie mir bitte ein Beispiel geben?

Heike Holz: Nehmen wir als Beispiel die Begrüßung. Als lebhafter, forschender Mensch trete ich meinem Gegenüber bei der Begrüßung per Handschlag etwas zu nahe. Ich dringe also in sein Territorium ein. Als wohlzogener Mensch wird er mir das nicht in Worte gekleidet mitteilen. Doch sein Körper kann jetzt folgende Reaktionen zeigen: erstens, er geht einen Schritt zurück; zweitens, sein Arm blockiert und drängt mich sogar etwas zurück und sein Nacken wird steif, der Kopf zieht sich etwas zurück. Ich weiß also, dieser Mensch benötigt für sich einen größeren Raum. Er lässt zumindest unbekanntes nicht gerne nah an sich ran.

REDMAX: Was passiert, wenn ich diese Signale nicht respektiere bzw. überhaupt nicht wahrnehme?

Heike Holz: Das kann unter Umständen schon das Aus oder zumindest eine gespannte Stimmung für das anschließende Gespräch bedeuten.

REDMAX: Gibt es also im Umkehrschluss bestimmte Regeln, die ich kennen und einhalten muss, damit ich ein positives Gesprächsklima aufbauen kann?

Heike Holz: Ich denke, das ist ganz einfach: Wir sollten unserem Gegenüber mit Wertschätzung begegnen und ihn als Mensch achten und respektieren.

REDMAX: Achtung und Respekt sind zwei ganz wichtige Säulen in der menschlichen Kommunikation. Wie kann mein Körper mitteilen, dass ich diese beiden Attribute für mein Gegenüber empfinde?

Heike Holz: Wenden Sie sich Ihrem Gegenüber mit dem gesamten Körper zu, halten Sie Blickkontakt. Wir schauen den anderen mit einem ruhigen Blick an, denn wir wissen

ja: „Die Augen sind die Fenster der Seele“. Außerdem darf das ganze mit einem offenen, warmen, herzlichen Lächeln verstärkt werden. So wirken wir freundlich und interessiert – vorausgesetzt, wir kommen ehrlich und authentisch rüber.

REDMAX: Sie sagen, mit einer körperlichen Reaktion kann man mehr zum Ausdruck bringen als mit tausend Worten. Wo und wie habe ich die Möglichkeit, mich in einem solchen „Sprachkurs“ fit zu machen?

Heike Holz: Zum einen gibt es gute Fachliteratur, zum anderen werden von Fachtrainern spezielle Seminare angeboten, bei denen jeder die Gelegenheit hat, das eigene Verhalten per Videoaufnahme zu erleben. Diese persönlichen Erfahrungen sind ein so großes Erlebnis, dass im Nachhinein viele Kursteilnehmer berichten, nun in der Lage zu sein, viel freier auf ihre Mitmenschen zuzugehen oder auch in Vorträgen eine größere Sicherheit gewonnen haben. Denn eines ist sicher: Je freier wir unsere Körpersprache einsetzen, desto mehr Selbstbewusstsein strahlen wir aus.

REDMAX: Frau Holz, ich bedanke mich ganz herzlich für dieses aufschlussreiche und interessante Gespräch. Eines ist mir nun vollkommen klar geworden: Eine gute Rhetorik ist nur dann wirklich gut, wenn der Körper das widerspiegelt, was der Mund zum Ausdruck bringt – also nach dem Motto: „Man kann nicht Nichts sagen!“

Heike Holz: Auch ich bedanke mich ganz herzlich bei Ihnen und freue mich schon sehr darauf, Sie demnächst bei einem Vortrag oder in einem Seminar als aufmerksamen Teilnehmer begrüßen zu dürfen. ▲



Heike Holz

Die 35jährige Kommunikationstrainerin hat nach dem Abitur eine Lehre als Bankkauffrau gemacht. Seit Anfang der 90er Jahre leitete sie bei der Deutsche Bank AG Fachseminare für Bankkauffleute, unter anderem im Bereich Kommunikation und Telefontraining.

Seit 1999 ist sie selbstständige Kommunikationstrainerin. Heike Holz hat zwei Kinder und lebt in Losheim. Sie hält Vorträge und Seminare im Bereich Körpersprache, Rhetorik, Moderne Umgangsformen und Persönlichkeitstraining.

Zu ihren Kunden zählen unter anderem: IHK Saar, HWK Saar, VSE, Sparkasse Merzig-Wadern, Volksbank Saar-West, Unionstiftung. Nähere Informationen unter www.HeikeHolz.de